

CAPÍTULO VI

Los modelos de financiación de las industrias creativas y culturales. El caso de la financiación de la producción cinematográfica española y los modelos de garantías

Jesús Prieto Sacristán

La financiación de la producción cinematográfica española constituye un modelo a estudiar dentro del panorama de la financiación de las industrias creativas y culturales. Históricamente, el apoyo público ha constituido la base de la financiación del sector, aunque el productor independiente siempre ha tenido que contar con las fuentes de financiación provenientes de la explotación comercial del producto. La televisión, tanto pública como privada, sujeta a obligaciones legales de inversión, también ha sido y es decisiva en la financiación del sector. Ya desde el tradicional modelo de ventanas de explotación cinematográfica iniciado por las salas de exhibición cinematográficas hasta la irrupción en el siglo actual de las plataformas de *streaming*, el productor independiente se ha desenvuelto en un entorno económico complicado. Entorno difícil, no solo por las recurrentes crisis económicas, la última la ocasionada por la pandemia en 2020, sino por la fuerza de los agentes del sector (*majors*, televisiones y plataformas de *streaming*). Asimismo, los modelos de financiación se han ido sofisticando con instrumentos como los sistemas de garantías, que permiten facilitar el acceso a la financiación a los productores independientes.

Palabras clave: financiación cinematográfica, ayudas al cine, incentivos fiscales, garantías.

JEL classification: G30, H59, L82.

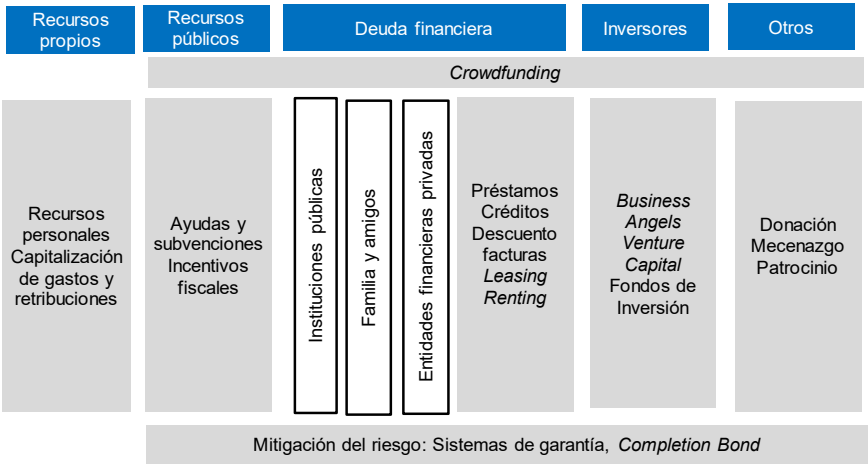
1. INTRODUCCIÓN

El modelo de financiación de la producción cinematográfica en España es un ilustrativo ejemplo del ecosistema de financiación de las denominadas industrias creativas y culturales (en adelante ICC). Las compañías del sector de las ICC comparten las dificultades de acceso a la financiación a consecuencia de una serie de características intrínsecas a las mismas, que básicamente son las siguientes¹:

- En primer lugar, por la presencia mayoritaria de pymes y micropymes en el tejido empresarial del sector.
- Por la percepción, claramente errónea según los datos objetivos que manejan las entidades financieras², de que el sector genera más riesgo al inversor que otros sectores productivos.
- Y, por último, por el hecho de que la propiedad intelectual (IP) constituye la base de los activos de las empresas culturales, y por su intangibilidad no pueden ser usados como garantía para obtener financiación.

Una descripción tradicional de los distintos modelos de financiación de las ICC es el que se refleja en la figura 1. Existen distintas fuentes en función, tanto del origen de

Figura 1.
Tipología de modelos de financiación



Fuente: Unión Europea (2016, p. 23).

¹ Existe una bibliografía amplia sobre el tema. Como resumen, ver el magnífico estudio publicado por el Directorate General for Education, Youth, Sport and Culture (Unión Europea, 2016).

² Como por ejemplo la sociedad de garantía recíproca CREA SGR en España, especializada en la concesión de avales al sector de las ICC, y de la que se incluye un apartado en este artículo, que declara unas ratios de morosidad por debajo de la media general de las entidades bancarias comerciales.

la financiación (pública o privada), como de las fases de desarrollo y ejecución en que se encuentre el proyecto financiado. En el estudio de la Unión Europea sobre las mejores prácticas para un ecosistema financiero más eficiente (Unión Europea, 2016), se analizan instrumentos innovadores para facilitar el acceso a la financiación de los sectores culturales y creativos. En consecuencia, se exponen ejemplos tomados a través de toda Europa sobre los mencionados modelos de financiación, entre los que se encuentra puntualmente alguna significativa experiencia española. Es interesante señalar que, de los 76 ejemplos que muestra el informe, solamente se mencionan cinco casos españoles de naturaleza completamente diferente. Por un lado, el ICEC³, respecto de la concesión de ayudas y préstamos. En segundo lugar, MicroBank⁴ perteneciente a La Caixa, por su labor de microfinanciación. La sociedad de garantía recíproca CREA SGR, especializada en la concesión de avales al sector de las ICC. La plataforma de *crowdfunding* de donación y recompensa Goteo⁵ y, por último, la Fundación Arco⁶, como un ejemplo de colaboración público-privada.

Los grandes seis conceptos fundamentales de financiación que se exponen en el estudio se pueden resumir de la forma siguiente:

- Las ayudas públicas, que incluyen subvenciones públicas a fondo perdido, cheques, vales, sistemas de incentivos fiscales, así como apoyo público con retorno en caso de alcanzarse unos determinados objetivos.
- La financiación bancaria, distinguiendo entre préstamos bancarios y microfinanciación.
- La inversión en capital, incluido el *venture capital*, el capital semilla y los *business angels*.
- El *crowdfunding*. Aunque no distingue las distintas modalidades de *crowdfunding* (donación, donación-recompensa, préstamo e inversión), que representan muy distintos modelos de financiación empresarial.
- Los esquemas de mitigación del riesgo, como son los sistemas de garantías o concesión de avales y el *completion bond* (o aseguramiento del buen fin del proyecto).
- Por último, agrupa en un capítulo el resto de formas de financiación, como el *venture philanthropy*, el patrocinio y fórmulas de colaboración público-privada.

³ El Institut Català de les Empreses Culturals (ICEC) es un organismo dependiente del Departamento de Cultura de la Generalitat de Cataluña. Concede subvenciones y realiza labores de diversa índole en relación con el desarrollo de la cultura catalana. Gestiona la Filmoteca de Cataluña, apoya como socio el Festival de Sitges y es socio protector de Avalis (Sociedad de Garantía Recíproca de ámbito catalán).

⁴ MicroBank se constituye en el 2007 para canalizar la actividad de microcréditos que hasta ese momento venía realizando La Caixa a través de su Obra Social.

⁵ Goteo tiene naturaleza jurídica de fundación, lo que le permite ofrecer deducciones fiscales por las aportaciones a los donantes.

⁶ La Fundación ARCO, constituida en 1987, tiene por objeto el fomento del coleccionismo y la investigación y difusión del arte contemporáneo.

La tradicional dificultad de acceso a la financiación por parte de las pequeñas y medianas empresas del sector cultural es compartida por las compañías productoras cinematográficas independientes españolas.

Asimismo, la debilidad empresarial y financiera de las pymes creativas y culturales han sido un factor recurrente que limita su capacidad de actuación en un entorno cada vez más complicado. La excesiva atomización del sector de la producción⁷ ha sido puesta de manifiesto de forma reiterada por la doctrina (entre otros, García Fernández, 2009; Martí y Muñoz Yebra, 2001) como un factor nuclear y ciertamente perverso de la estructura empresarial. Más aún cuando las productoras y pymes de la industria se desenvuelven en un mercado dominado por las grandes compañías multinacionales.

Afortunadamente, el sector audiovisual, y concretamente el cinematográfico ha sido siempre de una atención preferente en la Unión Europea debido no solo a motivos culturales, sociales y políticos, sino también económicos.

En toda la literatura al respecto, (Marcos Recio, 2000; García Leiva, 2016) se señala la decisiva importancia que las instituciones europeas han dado tradicionalmente al apoyo a la cultura europea⁸ y más concretamente a la política audiovisual⁹. Aunque también hay que señalar algunas críticas a la falta de protección jurídica de la cultura europea a través del estudio de sus tratados (Anguita Villanueva, 2004)¹⁰.

2. LA FINANCIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN CINEMATOGRÁFICA EN ESPAÑA. EVOLUCIÓN DE LOS MODELOS DE FINANCIACIÓN

La financiación de la producción cinematográfica española tradicionalmente, y más concretamente desde la aparición de las televisiones privadas en los años ochenta, se ha sustentado en dos pilares fundamentales: el apoyo público y la financiación de las televisiones.

Dicho sistema ha ido sufriendo una fuerte evolución desde el inicio del siglo actual como consecuencia de la irrupción de nuevos modelos de explotación (como las plataformas

⁷ De acuerdo con los últimos datos publicados por el ICAA (2019) existen 381 productoras cinematográficas que han producido alguna película, de las cuales 62 han participado en dos a cuatro películas y únicamente tres productoras en más de cinco películas. Esta tendencia es la que se ha mantenido desde los últimos años, probablemente acelerada por la constitución de sociedades exclusivamente para la producción de una película bajo la fórmula jurídica de las denominadas agrupaciones de interés económico (AIE), con el fin de aprovechar los beneficios fiscales legalmente establecidos.

⁸ Ver el magnífico artículo de Marcos Recio donde ya en el fin del siglo XX y principios del XXI se exponía la situación del audiovisual europeo sobre todo frente al dominio estadounidense (Marcos Recio, 2000).

⁹ Ver el artículo de García Leiva (2016) y una amplia exposición sobre la diversidad y la industria audiovisual en Albornoz y García Leiva (2017).

¹⁰ Ver el crítico artículo de Anguita Villanueva (2004).

de *streaming*¹¹) y la desaparición o declive de otras clásicas ventanas de explotación (como el vídeo¹² y las salas de cine¹³).

Asimismo, la globalización de la economía también ha tenido su reflejo en el sector audiovisual produciéndose una internacionalización cada vez mayor de los contenidos. Las tradicionales *majors*¹⁴ han sido un histórico ejemplo de lo importante que es la integración vertical del negocio (producción y distribución) así como de los territorios para una eficaz explotación de las películas en el mundo.

Los anticipos a la distribución cinematográfica concedidos por las distribuidoras nacionales¹⁵ como cantidades mínimas garantizadas a recuperar de futuros ingresos de la taquilla, han ido desapareciendo de forma paulatina. Únicamente aquellas producciones que pueden garantizar por el trayecto de su productor¹⁶ un éxito de taquilla, son merecedoras de dichos anticipos de distribución.

¹¹ Nuevas compañías procedentes del negocio del videoclub como Netflix, o incluso alejadas del audiovisual y más de carácter tecnológico, como Amazon (Prime Video), Apple (Apple TV+) o Google (Youtube) pretenden competir con las plataformas de VOD de los agentes tradicionales del sector del entretenimiento como HBO Max (ATT/Warner Bros), Disney+, Peacock (NBC Universal). De ahí la expresión *streaming wars* que refleja el combate por el mercado del *streaming* por parte de las grandes corporaciones (Neira, 2020). Se trata en cierta medida de la irrupción del algoritmo de las nuevas plataformas frente a la creatividad de los tradicionales estudios.

¹² El mercado del vídeo facturó en su totalidad apenas 36,5 millones de euros en 2017, lo que significa su práctica desaparición. Según el Anuario SGAE “a pesar de su resistencia, a mediados de 2019, menos del 5 por 100 de los videoclubes de 2005 seguían abiertos en España. También el número de lanzamientos tanto para alquiler como para la venta, ya sea en DVD o Blu-ray, se ha visto reducido en los últimos años” (SGAE, 2020). Pero no solo por el cambio de hábitos del consumidor sino también por el efecto de la denominada piratería audiovisual. Según los últimos datos del Observatorio de la Piratería, se valora en 437 millones de euros el valor del acceso ilícito a contenidos de películas cinematográficas (La Coalición de Creadores e industrias de contenidos, 2020).

¹³ Ver la interesante exposición que consideramos todavía vigente sobre la distribución cinematográfica y las relaciones productor y distribuidor en Matamoros (2009). Las salas de cine se siguen manteniendo como una madura ventana de explotación, aunque duramente golpeada por la pandemia de 2020. En 2019 se recaudaron 614,7 millones de euros en salas, de los cuales 92,2 correspondían a películas españolas. En 2020 la caída se ha estimado en más de un 70 por 100.

¹⁴ Así se denominan las productoras y distribuidoras cinematográficas internacionales con sede en Hollywood, que forman enormes conglomerados mediáticos internacionales que cotizan en bolsa, normalmente de nacionalidad estadounidense. Es el caso de Disney (con la adquisición de los activos de 21st Century Fox), Warner Bros (integrado en ATT), Paramount (integrado en ViacomCBS) y Universal (integrado en NBC Universal propiedad de Comcast)). La excepción sigue siendo Sony Pictures Ent. (propietaria de la marca Columbia y subsidiaria estadounidense de la japonesa Sony Corporation).

¹⁵ Especialmente las *majors*, que disponen de suficiente liquidez para realizar desembolsos de esta naturaleza, normalmente anticipando la inversión en gastos de lanzamiento (copias y publicidad). La digitalización de las salas ha supuesto la desaparición de las copias físicas, pero no la reducción significativa de los costes de lanzamiento, al repercutirse a las distribuidoras por las salas de cine el coste de digitalización del DCP mediante el *Virtual Print Fee* (VPF).

¹⁶ Santiago Segura y su franquicia *Torrente* es un ejemplo de enorme éxito comercial, que también es aplicable a productores como Gonzalo Salazar Simpson (*Ocho apellidos vascos*, *Ocho apellidos catalanes*) y por supuesto a productores/directores muy reconocidos por crítica y público, tanto nacional como internacional, como Almodóvar, Amenábar o J. A. Bayona.

En España no existen datos oficiales sobre la estructura de financiación de las producciones españolas. La doctrina (García Fernández, 2015) ha señalado las carencias del modelo de financiación al depender excesivamente del apoyo público y de las televisiones. Tras analizar la historia de su desarrollo se concluye que la figura del productor se ha reducido a un generador de ingresos procedentes de subvenciones del Estado y anticipos de las televisiones, tanto públicas como privadas, de forma que el productor limita su propio riesgo financiero. Asimismo, se advierte sobre la falta de información rigurosa sobre las fuentes de financiación de la producción española y en particular sobre la inversión del productor (García Fernández, 2005).

La doctrina ha señalado reiteradamente la dificultad de la financiación de la producción española, especialmente después de la crisis financiera de 2008 (Álvarez Monzoncillo, 2015).

Un análisis actual del sector nos permite señalar algunas características del modelo.

Por un lado, es muy habitual que la producción pueda ser totalmente financiada por un operador de televisión o una plataforma de *streaming*¹⁷. En este caso se tratará de un encargo de producción en el que prácticamente todos los derechos de propiedad intelectual los retiene el financiador, quedando la figura del productor reducida a una ejecución de la producción a cambio de una retribución por su labor. Aunque, en realidad, la situación es mucho más compleja, ya que las especiales relaciones comerciales y jurídicas entre ambas partes suelen introducir muchos matices como, por ejemplo, la responsabilidad del productor en la producción. A los efectos de este capítulo, simplemente se quiere señalar que toda la financiación corre por cuenta de la televisión o la plataforma de VOD, por lo que la actividad de búsqueda de financiación del productor se centra en conseguir el contrato con dichas entidades.

En segundo lugar, podemos encontrarnos con un productor que construye su producción sobre diferentes fuentes de financiación, reteniendo para sí mismo los derechos de propiedad intelectual (IP) correspondientes. En este caso, habrá que distinguir el tamaño financiero de la producción ya que, dependiendo del coste de la misma, las fuentes de financiación serán distintas.

Recientemente se ha publicado un informe (Kanzler, 2019) por parte del Observatorio Europeo del Audiovisual, sobre el modelo de financiación de 576 producciones cinematográficas estrenadas en 2017, correspondientes a 22 países europeos¹⁸, por un importe presupuestario total de 1.849,1 millones de euros. El resultado del estudio se reproduce literalmente en la figura 2.

Las consecuencias más interesantes de la investigación fueron las siguientes.

- En primer lugar, señalar que la inversión pública directa (26 por 100) e indirecta, vía incentivos fiscales (12 por 100), supuso de media el 38 por 100 del presupuesto de producción de la muestra de películas.

¹⁷ Como los denominados *originals* de Netflix.

¹⁸ Por razones que desconocemos, España no fue incluida en el estudio, lo cual no deja de ser una oportunidad perdida de conocer los modelos de financiación del sector de la producción española directamente de las fuentes oficiales del Instituto de Cinematografía y de las Artes Audiovisuales (ICAA).

Figura 2.

Fuentes de financiación de la producción europea (2017)

Rank	Financing source	Amount in MEUR	% share
1	Direct public funding	482.2	26%
2	Broadcaster investments	445.0	24%
3	Producer investments (excl. broadcasters)	328.4	18%
4	Pre-sales (excl. broadcasters)	278.9	15%
5	Production incentives	227.7	12%
6	Private equity cash investments	40.9	2%
7	Debt financing	25.1	1%
8	Other financing sources	10.6	1%
9	In-kind investments	10.3	1%
Total sample		1849.1	100%

Fuentes: Kanzler (2019), European Audiovisual Observatory, <https://rm.coe.int/fiction-film-financing-in-europe-2019/1680998479>).

- Que la inversión de los operadores de televisión fue del 24 por 100 mientras que la inversión del productor, excluida la inversión correspondiente a los operadores de televisión, era del 18 por 100.
- Las preventas, excluidas las de los operadores de televisión, suponían el 12 por 100.
- El resto de las fuentes de financiación son menos significativas, aunque todas agregadas suponen el 5 por 100 del presupuesto: inversión privada (2 por 100), deuda financiera (1 por 100), otras fuentes (1 por 100) e inversión en especie (1 por 100).

A continuación, se expone brevemente el estado actual de la financiación de la producción cinematográfica en España, a través de sus fuentes, tanto públicas como privadas. Finalizando con los nuevos modelos de apoyo a la financiación de las pymes como son los sistemas de garantías.

2.1. La financiación pública a la cinematografía

El apoyo público a la cinematografía se instrumenta básicamente de dos formas: a través de ayudas directas, mediante subvenciones, e indirectas, mediante políticas de deducciones e incentivos fiscales a la producción.

Asimismo, en cuanto a la naturaleza del organismo del que emana, la financiación pública proviene de distintas fuentes.

Por el lado del Estado, a través del Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales (ICAA), organismo autónomo dependiente del Ministerio de Cultura y Deporte¹⁹.

En segundo lugar, de las comunidades autónomas (CC. AA.), a través de las Consejerías de Cultura correspondientes, ya que es una competencia cedida por el Estado.

En tercer lugar, de las demás entidades públicas provinciales, insulares y locales (diputaciones, cabildos y ayuntamientos), que también realizan una activa política de apoyo y fomento de la cinematografía.

Y, por último, las procedentes de organismos internacionales, a través de instituciones como el Fondo Eurimages, el Programa Media (encuadrado como un subprograma dentro de Europa Creativa) y el Fondo Ibermedia (de carácter iberoamericano).

Dentro de la acción pública, también se podría incluir, con todos los matices, la política de financiación a través de las televisiones públicas, que, aunque no son consideradas apoyos públicos por parte de la Unión Europea, no dejan de tener una titularidad y financiación, al menos en parte, pública. En el caso de TVE, la inversión en la producción únicamente se ejecuta en la modalidad de adquisición de derechos de emisión, bien como preventas bien como producto terminado. En el caso de las televisiones autonómicas se puede articular tanto por la vía de la coproducción como a través de las adquisiciones de derechos de emisión.

En esta investigación, las inversiones de los operadores de televisión las consideramos fundamentalmente como un capítulo distinto para la financiación del productor, de acuerdo con las posiciones jurídicas actuales al uso.

2.1.1. Las ayudas públicas del Estado

Respecto de la financiación pública, y sin mencionar los antecedentes que excederían del presente artículo, la vigente Ley 55/2007, de 28 de diciembre del Cine, establece un completo cuadro de ayudas por parte del Estado español que reproducimos a continuación en la figura 3.

El sistema de ayudas incluye, además de medidas de apoyo a la producción, medidas para el resto de sectores cinematográficos, como la distribución y la exhibición. Aunque es cierto que el mayor importe de ayudas va dirigido a impulsar la producción independiente, en línea con otras políticas de apoyo de países de nuestro entorno e incluso las emanadas por las autoridades europeas. Quizás esa fijación a la producción ha causado el efecto perverso

¹⁹ Es habitual que en los gobiernos del PP se una la Cultura y Deporte a la Educación en un gran Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, creándose una Secretaría de Estado de Cultura y otra de Deporte.

de primar la producción²⁰ olvidando la distribución²¹ y exhibición²², piedras angulares de un sólido sistema industrial cinematográfico²³.

Figura 3.

Medidas de fomento e incentivos a la cinematografía y al audiovisual, según la Ley 55/2007, de 28 de diciembre, del Cine

1. Ayudas a la creación y al desarrollo. (Sección 2ª)
 - 1.1. Ayudas para la creación de guiones y al desarrollo de proyectos (art. 22)
 - 1.2. Ayudas a proyectos culturales y de formación no reglada (art. 23)
2. Ayudas a la producción (Sección 3ª)
 - 2.1. Ayudas para la producción de largometrajes sobre proyecto (art. 25)
 - 2.2. Ayudas para la amortización de largometrajes (art. 26)
 - 2.3. Ayudas para la producción de cortometrajes (art. 27)
3. Ayudas a la distribución (Sección 4ª)
 - 3.1. Ayudas para la distribución de películas (art. 28)
4. Ayudas a la exhibición (Sección 5ª)
 - 4.1. Ayudas para las salas de exhibición cinematográfica (art. 29)
5. Ayudas a la conservación (Sección 6ª)
 - 5.1. Ayudas para la conservación del patrimonio cinematográfico (art. 30)
6. Ayudas a la promoción (Sección 7ª)
 - 6.1. Ayudas para la participación en festivales (art. 31)
 - 6.2. Ayudas para la organización de festivales y certámenes (art. 32)
7. Otras ayudas e incentivos (Sección 8ª)
 - 7.1. Financiación cinematográfica y audiovisual (art. 33)
 - 7.2. Nuevas tecnologías (art. 34)
 - 7.3. Investigación, Desarrollo e Innovación (art. 35)
 - 7.4. Fomento de la cinematografía y el audiovisual en lenguas cooficiales distintas al castellano (art. 36)
 - 7.5. Promoción exterior (art. 37)

Fuente: Elaboración propia.

²⁰ De acuerdo con los últimos datos publicados por el ICAA, en 2019 se han producido 265 largometrajes, incluidas 51 coproducciones. De los cuales, 135 son documentales, 123 largometrajes de ficción, cinco largometrajes de animación y dos experimentales.

²¹ Concretamente se convocan ayudas a la distribución de películas comunitarias, no solo españolas. De hecho, a pesar de su escasa cantidad (2,5 millones de euros en la convocatoria de 2019), constituyen un capítulo muy importante de ingresos para las distribuidoras independientes para cubrir el riesgo asumido por los gastos de lanzamiento de las mismas.

²² Las ayudas a la exhibición se han centrado tradicionalmente en subvencionar intereses de préstamos para financiar inversiones para la digitalización de las salas. Salvo en 2020 cuando se lanzó un programa excepcional de ayudas de 13,2 millones para cubrir los efectos de la pandemia.

²³ Las ayudas ejecutadas a la distribución y exhibición en el período 2007-2019 alcanzaron los 38,2 millones de euros y 237.000 euros, respectivamente. Lo que supone el 4,57 por 100 y el 0,40 por 100, respectivamente del total de las ayudas concedidas en dicho período (835,2 millones de euros).

La fuerte depresión económica causada por la pandemia de 2020 en todo el sector de las ICC, afecta de forma dramática a las salas de cine, como sector del audiovisual más afectado por el cierre de locales y la reticencia de los espectadores a acudir a las mismas.

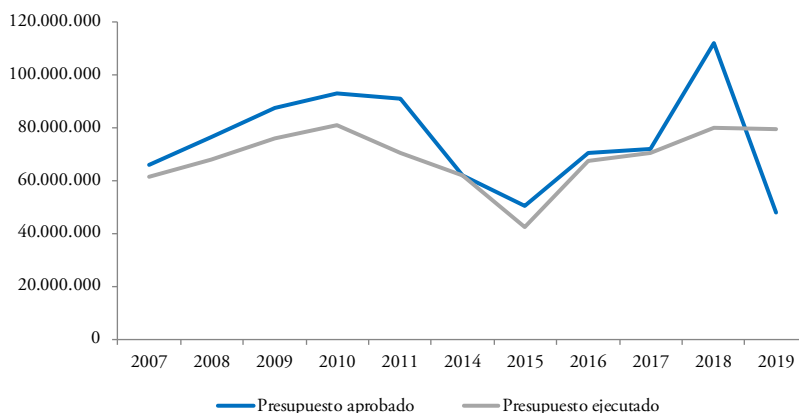
Las autoridades están obligadas a actuar en apoyo de todo el sector de las ICC²⁴, aunque de momento las medidas se han dirigido poco a introducir ayudas directas y más bien a facilitar financiación cómoda a las empresas²⁵, cubrir las situaciones de desempleo de los trabajadores y pérdida de trabajo de los autónomos, y aligerar determinados trámites burocráticos a la difícil situación actual.

El impacto económico de las medidas públicas ha sido desigual a lo largo del tiempo, dependiendo de las disponibilidades presupuestarias en un entorno sujeto a crisis periódicas como la Gran Recesión de 2008 o la más reciente crisis de la pandemia de 2020.

El sistema de subvenciones estatales se habilita a través del Instituto de Cinematografía y de las Artes Audiovisuales, organismo autónomo dependiente del Ministerio de Cultura y Educación. La evolución de las dotaciones presupuestarias y el presupuesto ejecutado en el periodo 2007-2019 se puede observar en la figura 4.

Figura 4.

Evolución del presupuesto aprobado y ejecutado del ICAA para ayudas a la cinematografía (2007-2019)
(En euros)



Fuente: ICAA. *Memoria de ayudas a la cinematografía*. Publicación anual de 2006 a 2019. Disponible en: <http://www.mecd.gob.es/cultura-mecd/areas-cultura/cine/mc/mac/2015.html> (Consultado el 3/3/2020).

²⁴ Mediante el Real Decreto Ley 17/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueban medidas de apoyo al sector cultural y de carácter tributario para hacer frente al impacto económico y social de la COVID-19.

²⁵ Fundamentalmente a través de las líneas ICO y, en lo que se refiere a las ICC, dotando de recursos a CREASGR, sociedad de garantía recíproca especializada en la concesión de avales al sector de las ICC, tal y como veremos en el capítulo correspondiente al sistema de garantías.

Durante todo el período se aprobaron 909,5 millones de euros de ayudas al sector, de las que se ejecutaron 835,2 millones de euros. El efecto neto ha sido 74,3 millones de euros menos de financiación aprobada y no ejecutada.

Hay que señalar que, a lo largo del período 2007-2019, el presupuesto ejecutado ha sido siempre inferior al presupuesto ejecutado, salvo la notable excepción del año 2019, cuando se ejecutaron 31,2 millones adicionales a los 48 millones de euros presupuestados. con el fin de hacer efectivos los retrasos históricos en el pago de subvenciones de películas ya estrenadas en años anteriores²⁶.

2.1.2. Las ayudas públicas de las comunidades autónomas (CC. AA.)

Las CC. AA. ejercen una activa política de promoción y fomento de la producción cinematográfica de sus territorios consecuencia de sus competencias. Las razones pueden ser motivadas tanto por razones culturales, de identidad y por sus especificidades lingüísticas (como en aquellas comunidades como Cataluña, País Vasco o Galicia, entre otras) o simplemente por también legítimas razones industriales de fomento de la actividad económica en sus territorios²⁷ (como entendemos sucede en la totalidad de las CC. AA.).

El hecho es que la labor de las CC. AA. tanto directamente a través de los sistemas de ayudas como mediante la acción de coproducción y adquisiciones de derechos de sus televisiones públicas, es decisiva para el mantenimiento de sus productoras en sus territorios.

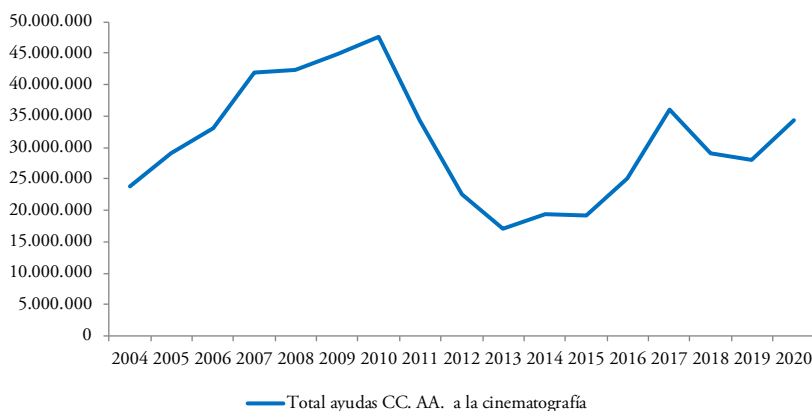
²⁶ Dicho sistema fue modificado mediante el Real Decreto Ley 6/2015, de 14 de mayo. El anterior sistema suponía percibir la subvención reconocida a los dos años de su estreno en salas de cine, y siempre que se hubieran cumplido todos los requisitos legales, como la obtención de un determinado número de entradas en salas de cine. Aquel sistema generaba el efecto perverso de facilitar el endeudamiento de los productores sobre la base de una futura subvención pendiente de concesión. Podría ocurrir que el productor hubiera invertido el importe de una subvención que nunca se le concedería y, por tanto, tendría que devolver el préstamo solicitado a la entidad financiera correspondiente. Obviamente, este modelo ha generado problemas, que incluso han llegado a la vía judicial, tanto a la hora de justificar el cumplimiento de los requisitos legales (como por ejemplo la obtención de entradas suficientes) como a la hora de devolver los créditos efectivamente invertidos en la producción de la película. El nuevo sistema es más lógico y racional, aunque todavía existe una cierta contingencia respecto a la parte no concedida hasta la acreditación de la finalización de la película y cumplimiento de los requisitos. Pero indudablemente al estar basado el sistema en pagos anticipados, el riesgo disminuye de forma sustancial. En todo caso, parte de las críticas al nuevo sistema vienen de la base de considerar que el modelo de “puntos” establece una competición imponiendo “*numerus clausus*” que con el anterior modelo no existía. Además de la crítica anterior, la más importante y generalizada en el sector es la relativamente escasa dotación presupuestaria al mismo, que implica que aunque las películas consigan los puntos que la norma establece suficientes para optar a las ayudas, la insuficiencia presupuestaria hace que se queden fuera del ámbito de las ayudas.

²⁷ Hay que señalar la vinculación cada vez más intensa entre cinematografía y turismo, entendiendo el cine como vía de publicitar las excelencias de un territorio con el fin de atraer visitantes al mismo. No hay que confundir esta característica de inversión publicitaria con el impacto económico que supone la generación de rodajes en un territorio. En realidad, ambos fenómenos están directamente conectados de forma sucesiva. Todas las CC. AA. y docenas de entidades locales, disponen de sus comisiones filmicas (*Film Commission*) y oficinas de rodajes (*Film Office*) para promocionar y atraer rodajes a sus territorios. Los diversos estudios de impacto que se han publicado apuntan a unos multiplicadores de la inversión pública, usualmente vía beneficios fiscales, muy interesantes, aunque es preciso disponer de herramientas más ajustadas y rigurosas que estimen con la máxima fiabilidad los impactos directo, indirecto e inducido.

Figura 5.

Evolución de las subvenciones a la cinematografía concedidas por las CC. AA. (2004-2020)

(En euros)



Fuentes: Elaboración propia con datos de las Memorias de FAPAE (2004-2015) y datos públicos de las CC. AA.

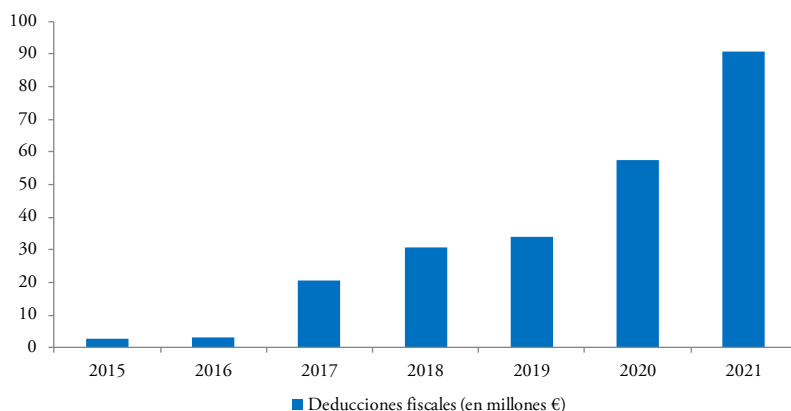
2.1.3. Las políticas de incentivos fiscales a la producción cinematográfica

Las deducciones fiscales relacionadas con la inversión en producciones cinematográficas y series audiovisuales se encuentran reguladas en los apartados 1 y 2

Figura 6.

Deducciones fiscales al cine incluidas en las Memorias de Beneficios Fiscales de los PGE (2015-2021)

(En millones de euros)



Fuentes: Elaboración propia con los datos de las Memorias de Beneficios Fiscales de los PGE de los años 2015 a 2021, salvo la correspondiente a 2020, que no ha sido encontrada.

del artículo 36 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Posteriormente la Ley 5/20017, de 28 de diciembre, del Cine permitió la utilización de las agrupaciones de interés económico (AIE) para la inversión cinematográfica con el fin de captar inversores en las obras audiovisuales atraídos por los beneficios fiscales que se podrían obtener mediante la aplicación de la normativa fiscal vigente. La Ley permite la imputación a los socios de la AIE de las deducciones fiscales de la AIE así como de las bases imponibles negativas que se pudiera generar por la misma. En la figura 6 se expone la evolución del importe en el período 2015-2021, de acuerdo con las Memorias Fiscales presentadas en los Proyectos de Leyes de Presupuestos Generales del Estado (PGE) de cada año. Es significativo el incremento desde 2,63 y 2,97 millones de euros en 2015 y 2016, a 20,63 y 32,7 millones de euros en 2017 y 2018, respectivamente. Hay que recordar que en 2019 y 2020 se prorrogaron los presupuestos de 2018. En el proyecto de PGE para 2021 se incluyen 90,95 millones de euros para este concepto. Es evidente el éxito de esta fórmula de financiación en la producción cinematográfica. De hecho, existen producciones donde el modelo de financiación solo incluye una fuente pública indirecta como es la financiación vía inversores fiscales, sin que se acuda a la correspondiente convocatoria de ayudas del ICAA.

2.1.4. La financiación europea. Fondo Eurimages. Programa Media y Europa Creativa

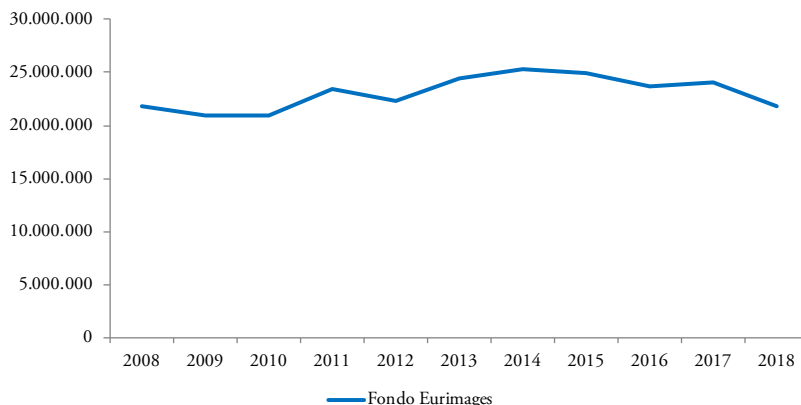
Las herramientas actualmente vigentes de apoyo al cine europeo se centran en el Fondo Eurimages y el Programa Media (actualmente encuadrado como subprograma dentro de Europa Creativa). Adicionalmente, existen otras iniciativas como los Fondos de coproducción²⁸.

Eurimages, fondo de apoyo cultural establecido por el Consejo de Europa en 1989, ha apoyado, desde su creación hasta diciembre de 2019, 2.136 coproducciones europeas y concedido 619 millones de euros en ayudas. Actualmente pertenecen al Fondo 39 de los 47 miembros del Consejo de Europa, a los que hay que añadir Canadá y Argentina como miembros asociados. Eurimages promueve la producción cinematográfica independiente, facilitando el apoyo a las películas de ficción, animación y documentales, así como la cooperación entre los profesionales de los diferentes países. Eurimages dispone de un presupuesto anual de alrededor de entre 20 y 25 millones de euros, procedente fundamentalmente de las contribuciones de los países

²⁸ Los fondos de coproducción actualmente en funcionamiento son el HBF+Europe: Minority Co-production support (Holanda), el Torino Film Lab (TFL) Production Fund & Audience Design Fund (Italia) y el IDFA Bertha Fund Europe (Holanda). Los fondos de coproducción se constituyen con el fin de facilitar las coproducciones internacionales, así como para reforzar la circulación y distribución de obras audiovisuales apoyadas en la fase de producción. En cuanto a los fondos disponibles, una cantidad estimada de 1,5 millones de euros está disponible para la cofinanciación de acciones bajo dicho esquema. La contribución máxima no puede exceder el 80 por 100 del total de los costes elegibles y con un máximo de 400.000 euros por solicitante elegido. La cantidad de apoyo financiero para terceras partes no podrá exceder de 60.000 euros. Los fondos pueden solicitarlos solo los fondos internacionales de coproducción domiciliados en un país participante del subprograma MEDIA, cuya principal actividad sea el apoyo de coproducciones internacionales.

Figura 7.

Evolución del Fondo Eurimages (2008-2018)
(En euros)



Fuente: Eurimages. Disponible en: <https://www.coe.int/en/web/eurimages/what-we-do-> (Consultado el 26/11/2020).

miembros, así como de las devoluciones de los préstamos otorgados. Los programas activos a fecha de hoy son los cinco siguientes: coproducción (*film co-production*), distribución (*theatrical distribution*), exhibición (*exhibition*), promoción (*promotion*) e igualdad de género (*gender equality*), introducido a partir de 2016.

El Programa MEDIA fue lanzado en 1990 por la Comisión con el objetivo de estimular el desarrollo de la industria audiovisual europea. Estos programas permanentes constituyen la columna vertebral de las políticas públicas europeas de apoyo al sector audiovisual europeo. La Unión Europea ha comprometido inversiones desde 1991 por 2.500 millones de euros en los programas MEDIA. De los 200 millones de euros del primer programa MEDIA, se pasó a los 310 millones de euros del programa MEDIA II. El siguiente programa, MEDIA Plus y Media Plus Formación, se presupuestó en 400 millones de euros. Posteriormente se propuso extender el presupuesto a 513 millones de euros. Por último, se presupuestaron 755 millones de euros para el MEDIA 2007 (2007-2013). Se estiman en 2.000 películas y proyectos audiovisuales los beneficiarios anuales del programa.

En cuanto a los objetivos de dichos programas, el programa MEDIA-formación (2001-2005) estaba orientado a la formación, y el MEDIA Plus-Desarrollo a la distribución y promoción (2001-2005). El Programa MEDIA 2007-2013 unificó los anteriores en un único programa. Tras el proceso de discusión la financiación del programa MEDIA 2007 (2007-2013), para el que la Comisión propuso originalmente un presupuesto de 1.055 millones de euros, se aprobaron 755 millones de euros, con los objetivos siguientes:

- Preservar e impulsar la diversidad cultural europea y su herencia cinematográfica y audiovisual, y garantizar la accesibilidad a los ciudadanos europeos, así como promover el diálogo intercultural.
- Incrementar la circulación de las obras audiovisuales europeas dentro y fuera de la Unión Europea.
- Reforzar la competitividad del sector audiovisual europeo en un ámbito de mercado abierto y competitivo.

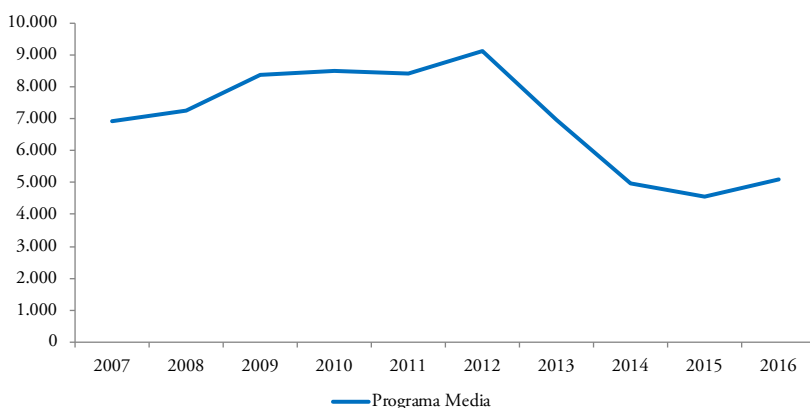
MEDIA es desde 2014 un subprograma de Europa Creativa, que nace desde la Comisión Europea para dar apoyo a la industria audiovisual europea. El subprograma MEDIA con catorce líneas de ayudas, depende así de la Agencia Ejecutiva de Educación, Audiovisual y Cultura (EACEA). A través de Europa Creativa, MEDIA dispone de 817,6 millones de euros para el período 2014 y 2020. Ello supone el 56 por 100 del presupuesto del programa de siete años Europa Creativa 2014-2020, que asciende a un total de 1.460 millones de euros. Posteriormente, se amplió el subprograma Media hasta alcanzar los 1.642 millones de euros para 2021-2027, lo que supone una media de 234 millones de euros anuales.

Las líneas de apoyo por parte de MEDIA se destinan a formación, desarrollo, distribución, agentes de ventas, promoción (mercados y festivales) y redes de exhibidores.

Respecto del impacto del programa MEDIA en España, hay que señalar que se han concedido 70 millones de euros en el periodo 2007-2016, según detalla la figura 8.

Figura 8.

Ayudas concedidas por el Programa MEDIA a entidades españolas (2007-2016)
(En millones de euros)



Fuente: Oficina Media Desk España.

Europa Creativa es el Programa de la Unión Europea que, con un presupuesto de 1.460 millones de euros para el período 2014-2020, está destinado a impulsar los sectores culturales y creativos (cine, televisión, artes escénicas y visuales, diseño y artes aplicadas, música, literatura, patrimonio cultural material e inmaterial y otros). Abarca los anteriores programas MEDIA y Cultura 2007-2013, e incorpora como novedad un fondo de garantía.

En el contexto del acceso limitado a la financiación para los sectores cultural y creativo, el programa Europa Creativa de la Comisión Europea asignó 121 millones de euros a un mecanismo financiero que actúa como seguro para los intermediarios (como son los bancos) que ofrecen financiación a las iniciativas de los sectores cultural y creativo.

Se espera que el programa genere 600 millones de euros en préstamos y otros productos financieros. Además, se formará a los intermediarios económicos para que entiendan mejor las necesidades de los proyectos del sector cultural y creativo con vistas a consolidar su compromiso con ellos.

El sistema de garantía es gestionado por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI), que forma parte del grupo del Banco Europeo de Inversiones (BEI), en nombre de la Comisión Europea y tiene como objetivo reforzar la competitividad y la capacidad financiera de las pequeñas y medianas empresas de los sectores cultural y creativo en los países participantes en el programa Europa Creativa. Para solicitarlo, las empresas de los sectores cultural y creativo deben contactar con los intermediarios financieros seleccionados para cada país. Un instrumento de garantía tiene un efecto multiplicador más grande y atrae financiación adicional de inversores, gracias al riesgo compartido con la Unión Europea.

Las iniciativas existentes no tienen en cuenta los obstáculos adicionales a que se enfrentan las pymes de la cultura y de la creación a la hora de tener acceso a la financiación. Muchos de sus activos, como los derechos de propiedad intelectual, son intangibles. Los productos del sector creativo no se producen, en general, en masa; cada película, cada libro, cada ópera o cada videojuego pueden considerarse un prototipo único. La demanda de servicios financieros de las pymes de la cultura y de la creación no es, a menudo, lo suficientemente importante para resultar comercialmente atractiva a los bancos ni para adquirir los conocimientos específicos necesarios a fin de comprender correctamente su perfil de riesgo.

Por todas estas razones, hay instrumentos financieros europeos que no han sido capaces de dar apoyo a dichos sectores, lo que hace necesaria la creación de un instrumento financiero específico.

Según los datos facilitados al 31/12/2019, el Fondo ha realizado acuerdos con intermediarios financieros, entre los cuales España ha sido el segundo en volumen de fondos, después de Francia, alcanzando los 221 millones de euros movilizados a través de CERSA, que a su vez es reasegurador de CREASGR.

2.1.5. El programa Ibermedia

El Fondo Iberoamericano de ayuda IBERMEDIA²⁹ (1989) está formado por veintiún países miembros y observadores de la CAACI que financian el programa³⁰. El fondo se nutre de las contribuciones de los Estados miembros y del reembolso de los préstamos concedidos. IBERMEDIA pretende promover en sus Estados miembros y por medio de ayudas financieras, la creación de un espacio audiovisual iberoamericano. Entre sus objetivos figuran:

- Promover mediante la aportación de asistencia técnica y financiera, el desarrollo de proyectos de coproducción presentados por productores independientes iberoamericanos, incluido el aprovechamiento del patrimonio audiovisual.
- Apoyar a las empresas de producción y distribución iberoamericanas capaces de desarrollar dichos proyectos.
- Fomentar la integración de las empresas iberoamericanas del audiovisual en redes supranacionales.
- Incrementar la distribución y promoción de películas iberoamericanas.
- Fomentar la formación y el intercambio de los profesionales de la industria audiovisual iberoamericana.

Desde su creación hasta 2016, los países miembros de IBERMEDIA han aportado 93 millones de dólares que han sido invertidos en el sector cinematográfico iberoamericano en 787 proyectos de coproducción (estrenándose 656), favoreciéndose la exhibición (298) y emisión (416) de películas iberoamericanas en las televisiones públicas de la región. En general, los beneficiarios alcanzan las 1.200 empresas y 10.000 profesionales³¹.

Las aportaciones de fondos de los Estados miembros, así como fondos recibidos por las producciones de cada país son diversas. El principal aportante y receptor en número absolutos es España (37,5 millones de dólares y 15,7 millones de dólares, respectivamente), mientras todos los demás países, salvo Brasil (10,8 millones de dólares de aportación y 9,1 millones de dólares recibidos) son receptores netos.

²⁹ El Fondo Ibermedia fue aprobado en la *V Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno* reunida en Bariloche en 1995, sobre las bases del artículo XI del Convenio de Integración Cinematográfica Iberoamericana, Estado y de Gobierno celebrada en Isla Margarita (Venezuela) en noviembre de 1997, relativa a la ejecución de un programa de estímulo a la coproducción de películas para cine y televisión en Iberoamérica; al montaje inicial de proyectos cinematográficos; a la distribución y promoción de películas en el mercado regional y a la formación de recursos humanos para la industria audiovisual.

³⁰ En 1988 fueron nueve los países aportantes (Argentina, Brasil, Colombia, Cuba, España, México, Portugal, Uruguay y Venezuela), a los que se añadió Chile (1999), Perú (2000), Bolivia (2001), Puerto Rico (2003), Panamá (2006), Costa Rica y Ecuador (2007), República Dominicana (2008), Guatemala (2009), Paraguay (2011), Italia (2016) y Nicaragua (2017). Quedan pendientes de incorporación El Salvador y Honduras.

³¹ Publicado en línea: <http://www.programaibermedia.com/el-programa/ibermedia-en-cifras/> (consultado el 1/7/2019).

2.2. La financiación de las televisiones

Las cadenas de televisión se han convertido en los grandes financiadores del cine español, no solo por la necesidad de contenido para su emisión sino también por un imperativo legal.

La Ley 25/1994, que incorporó la Directiva 89/552/CEE, sobre la coordinación de disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros, relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva (Directiva de Televisión Sin Fronteras).

El sistema de obligación de inversión legal, con las sucesivas modificaciones legislativas³², ha implicado la inversión en cine español de 1.608 millones de euros en el período 1999-2018, tal y como se refleja en la figura 9.

Las fórmulas de inversión pueden ser mediante adquisición de derechos (TVE) o mediante fórmulas mixtas de coproducción y adquisición de derechos de emisión como las que llevan a cabo televisiones autonómicas (ETB, TV3) y privadas (Atresmedia, Mediaset).

Figura 9.

Evolución de la inversión de las televisiones en el cine español (1999-2018) (En euros)



Fuentes: Elaboración propia a partir de los Informes del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y de la CNMC sobre el cumplimiento por parte de los operadores de televisión de la obligación de la obligación de inversión en cine español.

³² Posteriormente, el artículo 5.3 de la Ley 7/2010, de 31 de marzo, General de la Comunicación Audiovisual (en adelante, LGCA) estableció la obligación, por parte de los prestadores del servicio de comunicación audiovisual, prestadores de servicios de comunicaciones electrónicas que ofrecen canales de televisión y de prestadores de servicios de catálogos de programas, de financiar de forma anticipada la producción de obras audiovisuales europeas, incluyendo películas cinematográficas y obras para televisión.

Respecto de las plataformas de *streaming* todavía no disponemos de datos oficiales de inversión en cine español, salvo los de la plataforma del Grupo Telefónica (Movistar+) que están incluidos en los informes de inversión de los operadores de televisión.

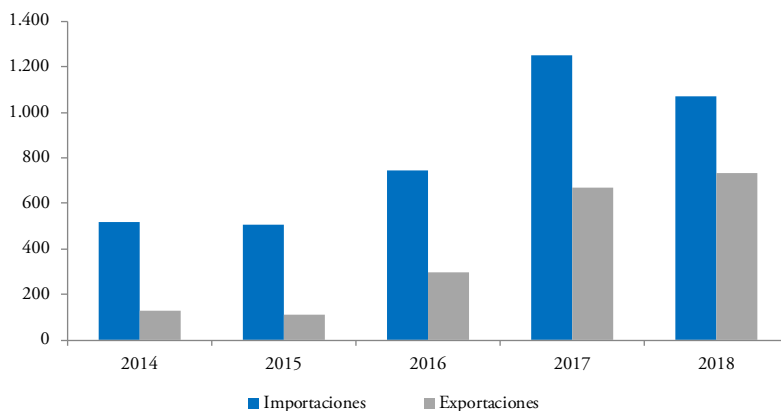
2.3. Las fuentes de ingresos por la distribución en mercados exteriores

En un mercado cada vez más globalizado, la generación de ingresos fuera de las fronteras nacionales es una necesidad para la producción cinematográfica española de la misma forma que para el resto de las cinematografías de nuestro entorno. El reto de la internacionalización es permanente y en los últimos años se ha enfocado como una necesidad estratégica a la hora de obtener financiación para nuestros productos³³.

Los principales mercados donde se comercializa nuestra producción abarcan prácticamente todo el mundo³⁴. El hecho de que el español se hable por más de 500 millones de personas no impide que la competición internacional y los diferentes “españoles” hablados en el mundo constituyan retos a los que hay que enfrentarse.

Figura 10.

Comercio exterior de bienes culturales “audiovisuales” (2014-2018) (En millones de euros)



Fuente: *Anuario de Estadísticas Culturales 2019* (2020).

³³ Véase el agudo de análisis de la situación que hace más de diez años realizaba Antonio Saura y que consideramos plenamente vigente (Saura, 2010). Señalaba, entre otros factores, la necesidad de contar con agentes de ventas internacionales españoles con una cartera de producto español potente comercialmente. Actualmente, además de Latido Films (de la que es director general Antonio Saura), operan Film Factory (Vicente Canales) y la histórica Filmax (famosa entre otras producciones, por producir la franquicia *REC*).

³⁴ Desde el *Marché International du Film Cannes* (MIF), que se puede considerar el primer mercado cinematográfico del mundo, seguido por el *American Film Market* (AFM) de los Angeles y el *European Film Market* (EFM) de Berlín, entre otros. Los principales mercados a los que acuden los productores españoles se pueden consultar en la página web del ICAA Disponible en: <http://www.culturaydeporte.gob.es/cultura-mecd/areas-cultura/cine/promocion/mercados-cine.html> (Consultado el 27/8/2019).

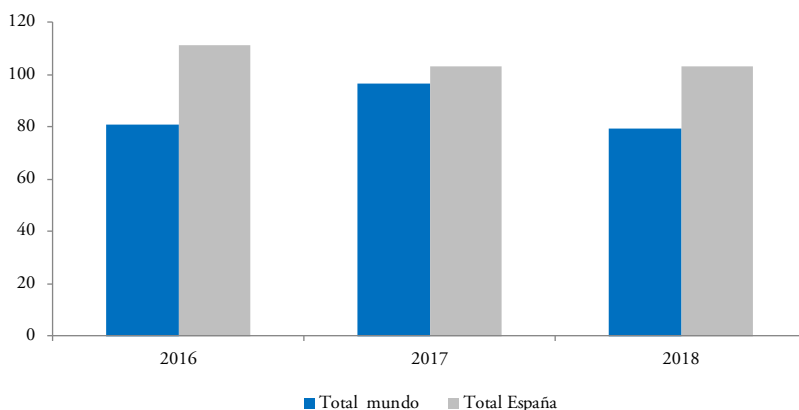
Respecto del volumen de ventas internacionales de la producción audiovisual y cinematográfica española, existen algunas fuentes oficiales como los datos generales del comercio exterior de bienes culturales³⁵, que incluye el concepto “audiovisual” y que se refleja en la figura 10.

Asimismo, existen estudios sectoriales, que en su momento realizaba FAPAE, así como la publicación por parte del ICAA en su web de la taquilla internacional de las películas españolas³⁶ desde el año 2016 (81 millones de euros), 2017 (97 millones de euros) y 2018 (79 millones de euros), lo cual supone casi igualar la recaudación obtenida en esos mismos años en España por el cine español, tal y como puede verse en la figura 10.

En todo caso, se percibe una importancia cada vez más creciente de los ingresos internacionales en los modelos de negocio de la producción española, pudiéndose asegurar que, actualmente, ninguna producción española de alto presupuesto puede ignorar el mercado internacional.

Figura 11.

Comparación entre la taquilla de cine español en el extranjero y en España (2016-2018)
(En millones de euros)



Fuente: ICAA. Disponible en: <http://www.culturaydeporte.gob.es/cultura/areas/cine/industria-cine/taquilla/recaudacion-internacional.html> (Consultado 19/02/2021).

³⁵ Procedentes del Departamento de Aduanas e incluidos anualmente en el *Anuario de Estadísticas Culturales 2019*.

³⁶ Información facilitada por Comscore, multinacional del estudio y análisis de audiencias, al ICAA y disponible en: <http://www.culturaydeporte.gob.es/cultura-mecd/areas-cultura/cine/industria-cine/taquilla/recaudacion-internacional.html> (Consultado el 29/3/2019).

3. LA DIFICULTAD DE ACCESO A LA FINANCIACIÓN DE LAS PRODUCTORAS Y LAS NUEVAS HERRAMIENTAS DE FINANCIACIÓN. LOS SISTEMAS DE GARANTÍA. LA EXPERIENCIA EN ESPAÑA DE CREASGR

Una vez expuesto brevemente el panorama actual de financiación de la producción española, hay que señalar que los períodos de cobro para el productor de dichos ingresos se producen generalmente en un período posterior a la producción de la película. Lo cual genera una tensión de liquidez insoportable, dado el alto volumen de inversión necesitado para producir una película. El productor se encuentra con que debe financiar la producción con sus propios recursos, aunque cuenta con el respaldo de una serie de contratos e ingresos futuros. Es en este momento cuando surge la necesidad de herramientas que generen liquidez al sistema de forma natural y sin intervenir ni distorsionar el modelo financiero del sector, como ocurre con los sistemas de garantías que a continuación desarrollaremos.

En general, la sistemática dificultad por parte de las pymes para acceder a la financiación bancaria impulsó la creación en España³⁷ de un sistema de garantías para la cobertura del riesgo de los inversores³⁸. Mediante el contrato de garantía, el avalista se compromete a responder de la obligación del sujeto avalado frente a otra parte, como puede ser el caso de la devolución de un préstamo a una entidad de crédito. Las garantías pueden ser reales o personales, así como financieras o técnicas.

El sistema se basa esencialmente en la existencia de una serie de sociedades de capital público y privado, las sociedades de garantía recíproca (SGR) que conceden avales a las pymes para que a su vez puedan obtener financiación de las entidades de crédito.

A su vez, las SGR cuentan con el reaval de CERSA³⁹ (Compañía Española de Reaseguramiento), que es una sociedad mercantil de carácter estatal, por un porcentaje del riesgo asumido y de acuerdo con una serie de condiciones tasadas. Existen 18 sociedades de garantía en España (febrero 2020) de las cuales, solo una, CREA SGR, es de carácter nacional y especializada en el sector de las industrias creativas y culturales. Según los datos de CERSA, desde la creación del sistema en 1988, se han avalado más de 32.000 millones de euros, financiando a más de 175.000 empresas y apoyando 2 millones de empleos. Actualmente se benefician unas 60.000 empresas y se conceden avales por un importe anual de alrededor de 1.400 millones euros. Estas cifras han sido ampliamente superadas como consecuencia de la pandemia de 2020, llegando a los 2.700 millones de euros.

Las SGR son entidades financieras sujetas a la regulación y supervisión del Banco de España. El sistema de garantías español funciona de la forma que se refleja en la figura 12.

³⁷ Desde 1994 se cuenta con una ley específica como es la Ley LEY 1/1994, de 11 de marzo, sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca.

³⁸ Hay que distinguir la adicionalidad financiera extensiva, que permite el acceso a un crédito que, sin la garantía, tienen restringido, de la adicionalidad financiera que permite mejorar el tipo de interés o el plazo (Molina, Pombo y Ramírez, 2020).

³⁹ Es una compañía mercantil de carácter estatal dependiente del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Fue constituida en 1994, y es una entidad financiera supervisada y regulada por el Banco de España y disponible en: <http://www.cersa-sme.es/garantias-y-avales/sistema-de-garantias/> (Consultado el 29/3/2019).

Figura 12.

Funcionamiento del sistema español de garantías



Fuente: CERSA, <http://www.cersa-sme.es/garantias-y-avales/sistema-de-garantias/> (Consultado el 29/3/2019).

Desde 2017 se cuenta con una línea especial de reaval de CERSA para el financiamiento de las industrias creativas y culturales, a su vez apoyada por el FEI (Fondo Europeo de Inversiones), al amparo del Programa Europa Creativa. Dicha línea inicialmente se estableció por un importe de 150 millones de euros. La puesta en marcha de dicha línea ha permitido a CERSA ofrecer desde entonces un reaval específico del 70 por 100 a las operaciones encuadradas dentro del sector de las industrias creativas y culturales. Dicho porcentaje se elevó al 75 por 100 como reacción a la crisis económica provocada por la pandemia en España en el primer trimestre de 2020 y posteriores al 80 por 100 con efectos retroactivos desde mayo 2020. Hay que resaltar el extraordinario esfuerzo que se ha realizado por parte del Estado a la hora de facilitar la financiación de las empresas vía incremento del sistema de reaseguramiento citado.

Actualmente, en Europa existen dos modelos de éxito en la concesión de garantías a las industrias culturales. Por un lado, el IFCIC en Francia (desde 1983) y CREA SGR en España (desde 2005). En otros países europeos las entidades financieras de crédito como los bancos comerciales, asumen directamente el riesgo de las operaciones porque disponen de equipos especializados. En España, exceptuando alguna entidad como la oficina de Triodos Bank, no existe una especialización en la banca comercial española.

CREA SGR es la marca comercial de Audiovisual Fianzas SGR, dedicada a otorgar avales financieros y técnicos a las pequeñas y medianas empresas del sector de las industrias creativas

y culturales españolas. La creación de la entonces denominada Audiovisual Fianzas SGR⁴⁰, fue consecuencia de la iniciativa de la Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales (EGEDA) junto con el ICAA y otros agentes del sector audiovisual

La sociedad inicio sus operaciones a principios de 2006 y actualmente dispone de un alto nivel de solvencia que le permite prestar avales de forma continuada al sector de las industrias culturales, representando un apoyo sustancial al sector de la producción cinematográfica. Se ha convertido en un agente esencial para la obtención de la financiación para la producción española, interviniendo prácticamente en la mayoría de las producciones cinematográficas estrenadas en España, permitiéndoles cuadrar sus fuentes de financiación y por tanto poder obtener recursos suficientes para llevar a cabo su producción.

CREA SGR gestionó durante el período 2010-2013 el *Media Production Guarantee Fund* (MPGF), creada por el Programa MEDIA y dirigido a impulsar la financiación de las empresas de producción cinematográfica mediante la concesión de avales a las mismas.

Audiovisual Aval SGR inició su andadura con un capital de seis millones de euros, aportados fundamentalmente entre EGEDA y el ICAA, con el fin de ir incrementando el volumen de recursos propios en la medida que fuera creciendo la actividad de la compañía, bien mediante ampliaciones de capital bien mediante la dotación al Fondo de Provisiones Técnicas (FPT). En el año 2015, como resultado de la necesidad de acometer un plan de crecimiento de los recursos propios como consecuencia de las modificaciones legales⁴¹ que obligaban a incrementar los recursos propios de las SGR se inició la fusión con Fianzas y Servicios Financieros S.G.R.

La entidad es un ejemplo de colaboración público-privada, en el que se persiguen fines de carácter social de apoyo a un sector, el de las industrias creativas y culturales, aunque la gestión es absolutamente privada y sujeta al derecho privado.

Las sociedades con participación directa o indirecta igual o superior al 10 por 100 del capital social a 31 de diciembre de 2019 eran EGEDA (39,62 por 100), el ICAA (31,36 por 100) y el Ayuntamiento de Madrid (20,62 por 100). En 2020, y a consecuencia de la pandemia, el Gobierno de la nación aprobó⁴² una serie de medidas para apoyar la industria cultural, entre las que se encontraba la aportación al Fondo de Provisiones Técnicas de CREA SGR de

⁴⁰ Una muy buena exposición del origen de Audiovisual Fianzas por parte de García Fernández *et al.* (2015).

⁴¹ La Ley 14/20103, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, modificó por su artículo 35 el artículo 8 de la Ley 1/1994, de 11 de marzo sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca, que quedó de la forma siguiente: cifra mínima del capital social desembolsado y de recursos propios computables.

1. El capital social mínimo de las sociedades de garantía recíproca no podrá ser inferior a 10.000.000 de euros.
2. Para garantizar la liquidez y solvencia de las sociedades de garantía recíproca, en su condición de entidades financieras, el capital indicado en el apartado anterior podrá ser modificado, en los términos establecidos en el artículo 47.1, a) de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.
3. El importe de la cifra de recursos propios computables de las sociedades de garantía recíproca no podrá ser inferior a 15.000.000 de euros. A los efectos de este apartado la cifra de recursos propios computables se calculará de acuerdo con la definición que fije el Banco de España.

⁴² Real Decreto Ley 17/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueban medidas de apoyo al sector cultural y de carácter tributario para hacer frente al impacto económico y social del COVID-2019.

16,275 millones de euros, así como una subvención de 3,275 millones de euros para cubrir los gastos de estudio y comisión de los solicitantes de avales. Asimismo, la Sociedad Económica de Promoción Económica de Gran Canaria y la Comunidad Autónoma de Madrid realizaron una aportación de 250.000 euros y 1.000.000 de euros, respectivamente, al capital convertible en Fondo de Provisiones Técnicas para cubrir fallidos.

En el primer trimestre de 2020, con el apoyo del Ministerio de Cultura y Deporte, se estableció una línea denominada COVID-19 empresas culturales⁴³, con el fin de facilitar financiación especial a las pequeñas y medianas empresas y autónomos del sector cultural necesitadas urgentemente de liquidez. Asimismo, se acordaron condiciones muy favorables en cuanto al tipo de interés máximo a cobrar por los bancos a los solicitantes (1,5 por 100), la comisión de apertura del préstamo (0,5 por 100) y el plazo (4 años con 18 meses de carencia). La comisión de CREA SGR se redujo hasta el 1 por 100, que a su vez será subvencionada a los solicitantes con cargo a la subvención concedida de forma especial por el Estado. Asimismo, se fijó una horquilla de importe susceptible de aval entre 9.000 euros y 100.000 euros aunque inicialmente se fijó un mínimo de 20.000 euros que posteriormente se redujo para facilitar el acceso a empresas y autónomos con menor necesidad de financiación.

Adicionalmente, se lanzó una línea COVID-19 de cultura de la Comunidad de Madrid⁴⁴ de similares características a la anterior línea COVID-19, en este caso dirigida para empresas domiciliadas o con actividad en la Comunidad de Madrid.

Con todas estas medidas, CREA SGR consiguió a lo largo de 2020 incrementar el volumen de operaciones formalizadas para todo el sector de las ICC desde los 62 millones de euros (2019) a los 115 millones de euros (2020).

4. CONCLUSIONES

Las fuentes de financiación de la producción cinematográfica constituyen un ejemplo del modelo general de financiación de las industrias creativas y culturales. Fundamentalmente, la financiación procede de recursos públicos y comerciales privados, incluidos la propia inversión del productor. Los recursos comerciales proceden básicamente de las ventas a las televisiones y plataformas de *streaming*, bien con carácter de encargo, coproducción, preventas o ventas de producto terminado. Siguen concediéndose anticipos a la distribución para productores con trayectoria comercial probada y cada vez son más importantes los ingresos por la distribución internacional a través de las preventas a agencias internacionales de ventas o como ventas de producto terminado. Todas estas fuentes de ingresos habitualmente tienen unos períodos de maduración largos, posteriores a la producción de la película, por lo que exigen financiación a las productoras. Es posible obtener financiación de las entidades financieras mediante las garantías facilitadas por el sistema español de garantías. Fundamentalmente, a través de

⁴³ La Línea COVID-19 liquidez empresas culturales se puede consultar en: <https://creasgr.com/linea-covid-19-liquidez-cultura/> Consultado el 19/09/2020).

⁴⁴ La línea COVID-19 liquidez cultura de la Comunidad de Madrid se puede consultar en: <https://creasgr.com/linea-covid-19-cultura-comunidad-de-madrid/> (Consultado el 19/09/2020).

CREA SGR, que opera desde 2006 como entidad nacional especializada en el sector de las ICC. La crisis de 2020 ha permitido reforzar los recursos propios de la entidad permitiendo duplicar el volumen de garantías y ayudar a la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas del sector.

Referencias

- ALBORNOZ L. y GARCÍA LEIVA, M. T. (eds.). (2017). *Diversidad e industria audiovisual: el desafío cultural del siglo XXI*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- ÁLVAREZ MONZONCILLO, J. M. y LÓPEZ VILLANUEVA, J. (2015). El audiovisual español: evolución en curso. En: *II Informe sobre el Estado de la Cultura en España. La salida digital (2014)*. Madrid: Fundación Alternativas.
- ÁLVAREZ MONZONCILLO, J. M. y LÓPEZ VILLANUEVA, J. (2016). La producción audiovisual: promesas a través de la crisis. En: *Informe sobre el estado de la cultura en España 2016. La cultura como motor del cambio*. Madrid, Fundación Alternativas.
- ANGUITA VILLANUEVA, L. (2004). La cultura en la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea. En: *Estudios sobre la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea* (pp. 83-116). Universidad de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela. ISBN 84-9750-276-0. Disponible en: https://eprints.ucm.es/12478/1/CULTURA_CARLOS_final.pdf (Consultado el 30/9/2020).
- CREA SGR. Memoria e información corporativa. Disponible en: <http://www.creasgr.com/> (Consultado el 18/01/2021).
- GARCÍA FERNÁNDEZ, E. C. (2009). La figura del productor en la industria cinematográfica española. En: J. MARZAL FELICI y F. J. GÓMEZ TARÍN (editores) (2009), *El productor y la producción en la industria cinematográfica*. Madrid: Editorial Complutense. Disponible en: <http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/34112/EMILIO%20C.%20GARC%c3%8dA%20FERN%c3%81NDEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Consultado el 5/7/2019).
- GARCÍA FERNÁNDEZ, E. C. (editor) (2015). *Marca e identidad del cine español. Proyección nacional e internacional entre 1980 y 2014*. Madrid: Editorial Fragua.
- GARCÍA FERNÁNDEZ, E. C., CLEMENTE MEDIAVILLA, J. y REYES MORENO, M. (2015). Planes de apoyo al cine español. Iniciativas públicas y privadas. En: E. C. GARCÍA FERNÁNDEZ (editor) (2015), *Marca e identidad del cine español. Proyección nacional e internacional entre 1980 y 2014*. Madrid: Editorial Fragua.
- GARCÍA LEIVA, M. T. (2016). Política audiovisual europea y diversidad cultural en la era digital. *Comunicación y sociedad*, 2016; 27(27), pp. 221-241. Disponible en: <https://ucm.on.worldcat.org/oclc/708528329> (Consultado el 30/9/2020).
- IBERMEDIA (2017). *Informe anual. Ejercicio 2016*. Disponible en: <https://www.segib.org/?document=informe-anual-de-ibermidia-2016>.
- INSTITUTO DE CINEMATOGRAFÍA Y DE LAS ARTES AUDIOVISUALES (ICAA). <http://www.mecd.gob.es/cultura-mecd/areas-cultura/cine/inicio.html> (Consultado el 17/2/2021).
- KANZLER, M. (2019). *Fiction Film Financing in Europe: A sample analysis of films released in 2017*. European Audiovisual Observatory (Council of Europe), Strasbourg. Disponible en: <https://rm.coe.int/fiction-film-financing-in-europe-2019/1680998479> (Consultado el 17/11/2020).
- LA COALICIÓN DE CREADORES E INDUSTRIAS DE CONTENIDOS (2020). *Observatorio de la piratería y hábitos de consumo de contenidos digitales 2020*. Disponible en: <http://lacoalicion.es/2020/09/25/observatorio-de-pirateria-2019/> (Consultado el 17/2/2021).
- MARCOS RECIO, J. C. (2000). Europa quiere preservar su identidad lingüística y social: Cine y televisión educativa, mito o realidad. *Cuadernos de documentación multimedia*, 11, pp. 1-28. Universidad Complutense de Madrid. ISSN 1575-9733. Disponible en: <http://www.ucm.es/> <http://www.ucm.es/info/multidoc/prof/jmarcos/default.htm> (Consultado el 30/9/2020).

- MATAMOROS, D. (Coordinador) (2009). *Distribución y marketing cinematográfico. Manual de primeros auxilios*. Barcelona: Comunicación Activa Cine.
- MINISTERIO DE CULTURA Y DEPORTE (2020). *Anuario de Estadísticas Culturales 2019*. Elaborado por la División de Estadística y Estudios, Secretaría General Técnica Ministerio de Cultura y Deporte. Disponible en: <http://www.culturaydeporte.gob.es/dam/jcr:3bdc17c-050c-4807-b4f4-61e3714cbc15/anuario-de-estadisticas-culturales-2019.pdf> (Consultado el 5/11/2020).
- MOLINA, H., POMBO, P. y RAMÍREZ, J. N. (2020). La medición de la adicionalidad generada por los Sistemas de Garantía de Crédito. *XIX Congreso Internacional AECA* Santiago de Compostela, 27 al 29 de septiembre de 2017. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/329487440_La_medicion_de_la_adicionalidad_generada_por_los_Sistemas_de_Garantia_de_Credito. (Consultado el 15/2/2021).
- NEIRA, E. (2020). *Streaming Wars*. Barcelona: Timun Mas.
- PABLO MARTÍ, F. y MUÑOZ YEBRA, C. (2001). Economía del cine y del sector audiovisual en España. *ICE, Revista de Economía*, 1(792). Recuperado a partir de <http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/226> (Consultado el 26/10/2020).
- SAURA, A. y MORA JIMÉNEZ, R. DE (2010). Presencia del cine español en el mercado internacional. *Documento de Trabajo* 3/2010. Fundación Alternativas. Disponible en: <http://www.fundacionalternativas.org/cultura-y-comunicacion/documentos/documentos-interes/presencia-del-cine-espanol-en-el-mercado-internacional> (Consultado el 15/2/2021).
- SGAE (2020). *Anuario SGAE de las artes escénicas, musicales y audiovisuales 2019*. Disponible en: <http://www.anuariosgae.com/anuario2020/home.html> (Consultado el 17/2/2021).
- UNIÓN EUROPEA (2016). *Good practice report towards more efficient financial ecosystems: innovative instruments to facilitate access to finance for the cultural and creative sectors (CCS)*. Luxembourg, Unión Europea. Disponible en: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f433d9df-deaf-11e5-8fea-01aa75ed71a1> (consultado el 11/04/2019).

ANEXO LEGAL

Las normas que se citan a continuación han sido utilizadas a lo largo de esta investigación y no constituyen un panorama completo de la legislación aplicable al sector.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Ley 55/2017, de 28 de diciembre, del Cine.

Real Decreto 1084/2015, de 4 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 55/2007, de 28 de diciembre, del Cine.

Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, «BOE» núm. 101, de 28 de abril de 2015.

Real Decreto Ley 17/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueban medidas de apoyo al sector cultural y de carácter tributario para hacer frente al impacto económico y social del COVID-2019

Real Decreto Ley 34/2020, de 17 de noviembre, de medidas urgentes de apoyo a la solvencia empresarial y al sector energético, y en materia tributaria.